

# Haulottetime

N° 9 - 07/2007

LA REVISTA

Visite Haulotte Group en estos salones que se celebrarán próximamente:

- > PLATFORMERS' DAYS - 25-26 /08/2007 - Hohenroda - Alemania
- > MATEXPO - 5-9 /09/2007 - Courtrai - Bélgica
- > HIRE AND RENTAL EXPO - 10-12 /09/2007 - Auckland - Nueva Zelanda
- > EQUIPO MULTICONSTRUCAO 2007 - 11-14 /09/2007 - Sorocaba - Brasil



bauma 2007 :  
Haulotte se atreve  
a vestirse de negro



## ALEMANIA

### Haulotte corre por una buena causa



Doble proeza para la filial alemana en la maratón de Friburgo del 1 de abril, en las proximidades de la Selva Negra (suroeste del país). Bajo la batuta de Patrick Degen, Director Comercial para Europa Central, los cuatro participantes de Haulotte

hicieron un gran papel deportivo, recorriendo la maratón en el honorable tiempo de dos horas. No está nada mal para unos aficionados que ante todo fueron a correr por una buena causa: la venta de camisetas a beneficio de la organización humanitaria internacional Médicos Sin Fronteras. Reto de grandes proporciones, esta prueba congregó a no menos de 11.000 participantes y más de 50.000 espectadores en ambas distancias (21,1 km y 42,195 km), con salida en la explanada del nuevo centro de exposiciones de la ciudad... construido con la participación de plataformas Haulotte. Un ejemplo más de la movilización a todos los niveles de la marca «made in France».



Haulotte GmbH:  
¡cuatro  
deportistas  
viento en popa!

## GRUPO

### Haulotte premiada por sus resultados económicos

Por su rendimiento económico y enlazar buenos resultados comerciales y bursátiles, Haulotte Group recibió a finales de marzo el Premio a la Excelencia de la ASMEP (Asociación de Medianas Empresas Patrimoniales de Francia), que cuenta con un patrono de lujo: Christian Poncelet, Presidente del Senado. Este Premio Especial del Jurado entregado por Luc Darbonne (Presidente de Daregel y el FBN-France) en presencia de Jean-Pierre Raffarin, antiguo Primer Ministro y Senador, premia a las empresas patrimoniales cuya historia, productos, comportamiento y directivos satisfagan más las expectativas de los franceses, y los retos económicos y sociales a los que se enfrenta el país, en Francia y todo el mundo. No tiene nada de sorprendente a la vista de la cifra de negocios de Haulotte Group, que se ha incrementado en un + 34 % en 2006 (519,3 millones de euros).



## ESPAÑA

### ¡Nuevo récord Guinness!

¡Allá donde haya un récord, seguro que Haulotte Group no anda muy lejos! Tras participar, hace justo un año, en el récord del mundo de la mayor bandera humana en Portugal (Haulotte Time n° 6), las plataformas Haulotte ayudaron al club de gimnasia de Tarragona, en colaboración con la empresa de alquiler Vilatel y la cervecera Damm, a establecer un nuevo récord Guinness en España: ¡la bufanda más larga de la historia (58 km de longitud), sin el menor contratiempo! Otra misión imposible para las nuevas tijeras dispuestas en la Rambla de la antigua ciudad romana que sirvieron para elevar la bufanda en los cruces más estratégicos de la ciudad, para no interrumpir el tráfico.  
¡Cuando intervienen las plataformas todo va sobre ruedas!



58 km de bufanda  
desplegada  
por la ciudad  
de Tarragona  
(Cataluña), y ni  
un solo tapón:  
¡gracias,  
Haulotte!

## MÉXICO

### Bajo el sol mexicano

Haulotte Group arranca con fuerza en México. la filial comercial, abierta a principios de año, registra un primer pedido importante procedente de una de las principales empresas de alquiler de México: 10 plataformas Compact 8 entregadas al grupo internacional Maquinter, que cuenta con quince delegaciones en todo el país. El día de la recepción, Laurent Demaretz, nuevo responsable de la filial mexicana, y Cassio Cossentino, responsable comercial para la zona de Sudamérica donde no hay filiales propias, entregaron a Miguel Angel Hinojosa /Director Regional) y Pascual Parga (Director Regional) las llaves de las diez máquinas, preparadas para intervenir en los más diversos entornos y condiciones climáticas.



## AUSTRALIA

### Bernie Kiekebosch, Presidente de la EWPA

¡Un colaborador honorífico de Haulotte! Recientemente, Bernie Kiekebosch, jefe de la zona Asia-Pacífico, salió elegido presidente de la influyente asociación EWPA (Elevation Work Platform Association of Australia), que federa a los 300 principales agentes industriales, empresas de alquiler y usuarios de plataformas elevadoras de Australia. Esto supone un gran reconocimiento a la experiencia de Bernie Kiekebosch en la



materia, y al cada vez mayor protagonismo de Haulotte Group en un territorio donde las soluciones de trabajo en altura se valoran mucho. Recién elegido, Bernie Kiekebosch fue invitado a Londres por el IPAF (International Powered Access Federation) para hablar sobre el tema de la responsabilidad de los agentes del mercado de las plataformas elevadoras de acceso a alturas. Una federación internacional con la que la EWPA mantiene estrechos lazos, y que el propio Pierre Saubot, Presidente de Haulotte Group, presidió hace años...

Bernie Kiekebosch, Presidente de la EWPA, en compañía del  
Presidente de la IPAF, Andrew Reid, el pasado mes de marzo en Londres.



# Haulotte Group va por buen camino

Haulotte Group  
mantiene su ritmo  
de crecimiento.  
Conversamos sobre  
las perspectivas  
de la empresa  
con Alexandre Saubot,  
su Director General.

***2007 promete ser un buen año para Haulotte Group: su actividad experimenta un fuerte crecimiento y han abierto ustedes dos nuevas fábricas en España y Rumanía...***

**Alexandre Saubot.** Si, quisiera destacar que la creación de estas dos fábricas ha sido un gran logro. Tanto en Pitesti (Rumanía) como en Santander (España), estos dos proyectos se han realizado en las mejores condiciones posibles: plazos breves –menos de nueve meses- y un perfecto control de costes. Todo el proceso de arranque, desde la decisión hasta la apertura operativa, se ha desarrollado de acuerdo con lo previsto. Seguramente estas dos fábricas contribuirán al desarrollo del Grupo y al margen, siempre por supuesto respetando nuestras normas de calidad al desarrollo del Grupo y el margen.

***Dicho ésto, actualmente las perspectivas de Haulotte Group no podrían ser mejores...***

**A.S.** Para nosotros, el objetivo no ha variado: seguir apoyando a nuestros clientes – facilitarles el producto correcto, con el mejor servicio y los precios más competitivos- en todo el mundo. Nuestra progresión de estos últimos años –una cifra de negocios que se ha multiplicado por 2,4 en cuatro años- demuestra que estamos trabajando en la dirección correcta. Tras un primer trimestre excelente, podemos pronosticar una progresión de entre

el 20 % y el 25 % en 2007. Es un crecimiento muy alto, que esperamos poder sostener si el mercado colabora. Actualmente, el entorno económico sigue ofreciendo posibilidades, pero para Haulotte Group, el desarrollo siempre pasará por mejorar constantemente la calidad de sus productos y servicios, es decir, por un esfuerzo permanente en el campo de la innovación.

***¿Quiere usted decir que Haulotte Group desea llegar lejos pronto?***

**A.S.** Nuestra estrategia, que se basa en la ampliación y diversificación de la gama, la proximidad con el cliente a través de la ampliación de nuestras instalaciones en todo el mundo y el desarrollo de una oferta de servicios diseñada para optimizar la eficacia de uso de nuestros productos, demuestra estar totalmente en línea con el mercado. Hoy en día, nos aporta la capacidad de consolidar nuestro liderazgo en Europa, penetrar en el mercado americano, e intentar entrar con posibilidades de éxito en los países emergentes. Nuestros deseos son legítimos, sobre todo sabiendo que, fiel a nuestro espíritu, nuestra política siempre pretende ser duradera. Por tanto, sí, ciertamente lejos. ¿Deprisa? Nuestro ritmo de desarrollo va unido al grado de satisfacción de nuestros clientes. ¿Y entonces...? ■





# España y Rumanía: dos fábricas a la conquista d

José Monfront, Director General Adjunto y Director Industrial, es transparente:  
*«La apertura de las fábricas de Haulotte Cantabria en Santander y Haulotte Arges, cerca de Pistesti, pone de manifiesto las orientaciones estratégicas del Grupo. La primera concreta nuestra estrategia de diversificación de mercado hacia productos de obras públicas, y la segunda ilustra nuestra estrategia de proximidad con el cliente».*

Con la apertura de  
sus dos primeras fábricas  
fuera de Francia,  
Haulotte Group materializa  
su estrategia en el mercado  
internacional.  
Mayor diversificación.  
Explicaciones.

## Hacia el mercado de las obras públicas

La nueva fábrica de Santander (20.000 m<sup>2</sup>) fabrica los últimos productos presentados en el salón Bauma: las manipuladores telescópicos HTL y la nueva pala de rotación total Multijob MJX. *“Así, el Grupo exportará la maquinaria más moderna y competitiva”*, afirma Alexandre Saubot, Director General.

Para Michel Lina, Director de la División de Haulotte Cantabria, esto supone un gran desafío: *“Nuestra nueva División se encarga de todos los procesos, el diseño de los productos en la entrega y el servicio posventa en todas las filiales del grupo”*. *“Lo único que falta es que la elección de una implantación en España permita al Grupo rentabilizar enseguida su enorme protagonismo en este sector”*. Para Michel Lina, España es sin ninguna duda el punto de partida de la conquista: *«Nuestra posición y nuestra imagen de líderes en plataformas constituyen un potente factor de impulso para adquirir rápidamente significativas cuotas de mercado en nuestros últimos productos de obras públicas”*.



Alexandre Saubot  
y el equipo de  
Haulotte Arges  
(Rumania)



# el mundo

## Presencia en la Europa del Este

En Rumania, lo que se está desarrollando es la lógica de proximidad. *"Como se comprenderá, cuanto más cerca producimos de nuestros clientes, con más celeridad podemos surtirles productos"*, continúa José Monfront. Por ejemplo, la fábrica de Pistesti (4.500 m<sup>2</sup>), instalada en un parque industrial dedicado a la industria automovilística, reforzará

*a otros elementos de la gama".*

La novísima fábrica rumana cubrirá, a través de la filial Haulotte Polska, las necesidades de los mercados en fuerte desarrollo de la Europa oriental: Rumania, Bulgaria, la República Checa, Rusia... *"Como se están instalando muchas empresas de alquiler, estamos tomando posiciones para mantener y acentuar nuestra ventaja dentro del mercado"*, confirma Philippe Gault. ■

## Multiplicar la capacidad de producción

Estas dos fábricas suponen dos herramientas de conquista nada desdeñables. Conquista de un nuevo mercado -las obras públicas- en el caso de España, y conquista del mercado internacional en el de Rumania, que es el primer paso de un despliegue más amplio a escala mundial. José Monfront no lo oculta:

*«Vamos a abrir otros centros de producción para tejer una malla con nuestras distintas zonas de explotación: Europa occidental, Europa oriental, Asia, Norteamérica y Sudamérica, y una zona para el futuro: Oceanía-África. Con ello, reafirmamos nuestra presencia mundial, algo imprescindible para ofrecer una alta calidad de "full service" y los precios más competitivos».*

A este respecto, las dos nuevas fábricas representan los deseos de Haulotte Group. Sumadas a las del Creusot, Reims y el Horme, incrementan el potencial de producción en más de un 40 %.

la producción de las líneas del "core business": *"Aquí, explica Philippe Gault, Director de la División de Arges, empezamos por montar las tijeras diésel de 10-12 metros. Es una producción adicional a la de la planta del Creusot, pero paulatinamente ampliaremos nuestras fabricaciones*



Inauguración de la nueva fábrica  
de Haulotte Cantabria en Santander (España)







# Formación

*Cursos de formación técnica de Haulotte: ¡prácticos, amenos, breves... imprescindibles!*



## La formación técnica para clientes marca tantos

Haulotte Group lleva muy lejos la noción de servicio al cliente, ofreciendo programas de formación técnica tan amenos como eficaces. Toda la pericia de Haulotte aplicada a la enseñanza, para un uso óptimo de la maquinaria.

En Lorette (departamento francés de Loire), sede central de Haulotte Group, no hay un minuto de descanso en el departamento de Formación. Terminar los nuevos soportes de formación para las filiales, que los personalizarán en función del país donde se encuentren, responder directamente a las preguntas procedentes de zonas sin servicio de una filial Haulotte...

*"Desde hace meses, no paramos, admite Patrice Métairie, jefe de Haulotte Services. Al margen de donde se encuentren, nuestros clientes cada vez demandan más cursos de formación técnica. Son muy conscientes de que para avanzar deprisa en sus actividades, y utilizar con eficacia nuestra maquinaria, resulta muy conveniente formar correctamente al personal".*



Concrêts, souples  
et modulables  
afin de coller  
très précisément  
à vos besoins,  
les stages techniques  
vont des conseils  
d'utilisation simples  
des machines  
jusqu'à l'expertise  
technique la plus  
pointue.  
Tout pour satisfaire  
les manipulateurs  
des machines  
Haulotte, quelle que  
soit la gamme,  
quels que soient  
les besoins !

## “ Conseguir la autonomía de nuestros clientes ”

Cada vez más profesional, complejo y reglamentado, el mercado de la elevación de cargas y personas ya no soporta burdas aproximaciones. «Con el nivel de rendimiento elevándose, nuestras plataformas cada vez son más técnicas y más electrónicas, pero no hay que perder de vista que ante todo siguen siendo aparatos que aportan seguridad a los operarios y se utilizan de una manera muy específica según las obras donde tienen que intervenir».

Con cinco programas y 47 módulos, la oferta de formación técnica de Haulotte se imparte por todos los rincones del mundo gracias a quince

formadores con plena dedicación a esta actividad, todos ellos antiguos técnicos de campo dotados de grandes conocimientos sobre los productos y mayoritariamente certificados por el IPAF. Control, mantenimiento, diagnóstico, reparación de averías... «Más allá de la comprensión y una familiarización inicial con la maquinaria, nuestra meta está bien definida: conseguir que nuestros clientes sean lo más autónomos posible en su uso, y que puedan arreglar averías sencillas»

afirma Patrice Métairie.

¡Así es el servicio Haulotte! ■

## Cinco programas a medida

### 1 Control de Mantenimiento

> **NIVEL 1** : Dirigidos a: comerciales, personal de mantenimiento y conductores.

**Objetivos** : grupo y gama de productos, terminología, seguridad y dispositivos de seguridad.

> **NIVEL 2** : Dirigidos a: personal de mantenimiento y técnicos novatos.

**Objetivos** : componentes, problemas de funcionamiento, control y seguridad, documentación técnica y mantenimiento básico.

### 2 Diagnóstico y Reparación de Averías

> **NIVEL 1** : Dirigidos a: técnicos.

**Objetivos** : iniciación a la reparación de averías, diagnóstico de averías y reparaciones sencillas.

> **NIVEL 2** : Dirigidos a: técnicos experimentados.

**Objetivos** : diagnóstico y reparación de averías general y fichas de diagnóstico por máquina.

### 3 Perito

> Dirigidos a : técnicos experimentados.

**Objetivos** : mantenimiento en materia de seguridad e intervenciones importantes.

### 4 Específico

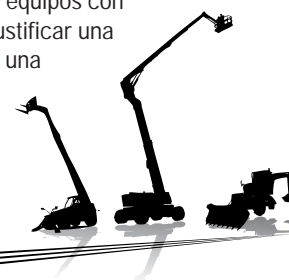
> Dirigidos a: técnicos experimentados.

**Objetivos** : máquinas antiguas y necesidades particulares.

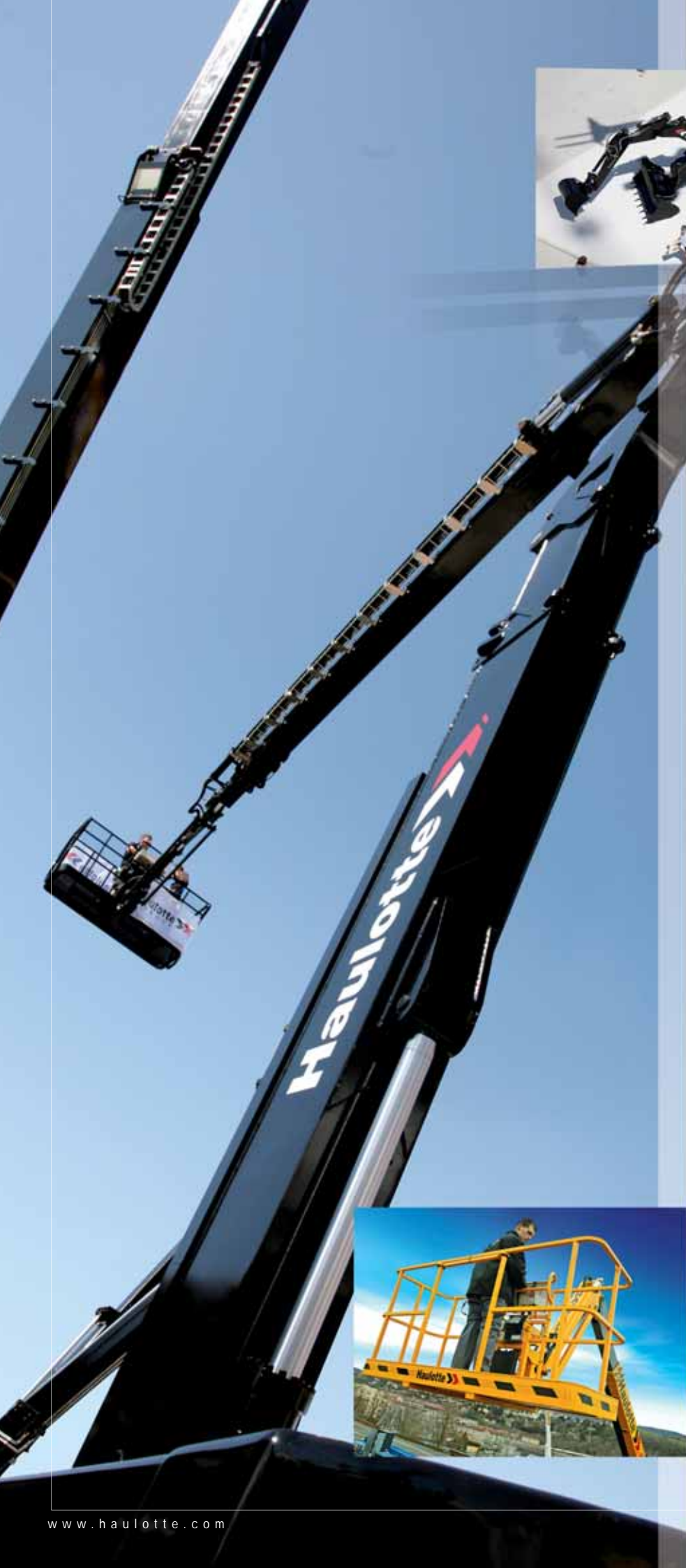
### 5 Manejo

> Dirigidos a : cualquier adulto mayor de 18 años que tenga que manejar plataformas elevadoras móviles de personas.

**Objetivos** : maniobrar los equipos con plena seguridad. Poder justificar una formación adecuada con una certificación oficial.







## Formación técnica para clientes (resumen)

- > **180 cursos** impartidos en todo el mundo
- > **5 programas de formación** divididos en 47 módulos
- > **15 formadores Haulotte**
- > **1.000 personas** en prácticas en 2006
- > **Desde un día a una semana:**  
**La duración de las prácticas** **varía** según la índole y la complejidad del curso realizado
- > **6 personas** de media por módulo de formación realizado
- > Cursos impartidos en las instalaciones de Haulotte o en las del cliente, a conveniencia de éste

*Individuales o en grupo, en sus instalaciones o en las de Haulotte:  
cursos flexibles y a medida.*







# Formación en el manejo de plataformas: ¡recurra a un auténtico experto!

Ya se trate de obtener el CACES o el certificado PAL/IPAF, los formadores de Haulotte le ofrecen algunos de los cursos más concretos que haya tenido ocasión de realizar. *"Aunque la formación no es nuestra actividad principal, es un servicio a plena dedicación que nos tomamos muy a pecho para proporcionar a nuestros clientes todas las claves para utilizar a la perfección nuestras plataformas, en las mejores condiciones de seguridad"*, comenta Dominique Arondel, jefe de la División de Formación de Haulotte France y formador en el manejo de maquinaria certificado por CACES e IPAF. Las plataformas, como cualquier otro sistema de elevación de puestos de trabajo en altura, son *"traicioneras"*: *"Parecen artefactos sencillos de manejar y*

*muy maniobrables, pero encierran auténticos peligros para el operario, si no se saben utilizar correctamente"*.

El postulado de Haulotte Group en la materia es pragmático: como los usuarios finales de esta maquinaria son personas de campo, especializadas en oficios manuales (peones, carpinteros, limpiacristales...), no resulta conveniente encerrarlos mucho tiempo en una sala y aburrirlos con datos técnicos. *"Por eso, diseñamos módulos ante todo amenos y concretos, que alternan cada dos horas de formación teórica en sala, con cursos prácticos sobre las propias plataformas"*, prosigue Dominique Arondel.

¡La formación de Haulotte no debe estar nada mal, a juzgar por la creciente demanda de módulos de manejo...! ■

## Portal web para proveedores

**www.haulotte.com > sección "Proveedores" > para saberlo absolutamente todo sobre el departamento de Compras del Grupo!**

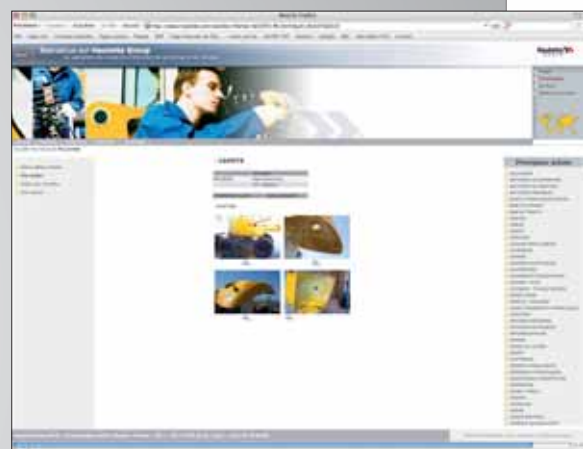
Con más de 1.200 peticiones anuales de piezas nuevas y existentes, Haulotte Group tenía que aligerar su comunicación con proveedores, y encontrar un medio sencillo y seguro para ampliar su base «sourcing». ¡Así lo ha hecho, y además muy bien! *«El portal dedicado a proveedores que hemos arrancado en nuestro sitio web (www.haulotte.com), no sólo permitirá que las empresas referenciadas se comuniquen más fácilmente con nosotros, sino que también ofrecerá la posibilidad a otros fabricantes de darse a conocer»*, indica Alain Roque, Director de Compras del Grupo.

Todo va tan bien que, desde principios de año, se han dado de alta más de cien proveedores potenciales. *«Habida cuenta del aumento constante de nuestros volúmenes de producción, es una gran noticia. Diversificar nuestro abanico de proveedores se ha convertido en una auténtica ventaja»*, admite Alain Roque. Para Haulotte Group y los proveedores in situ, el portal web

tiene un gran mérito: la clara mejora del traspaso de información entre ambas partes. Ya no hacen falta toneladas de papel, grabar CD ni realizar envíos postales con plazos imposibles de calcular de antemano. Ahora, con un sólo click, todo está en línea: las características técnicas de los productos en imágenes, las peticiones, los planos y las especificaciones técnicas, e incluso los formularios para responder directamente a los concursos de licitación de la manera más sencilla y segura posible.

*«Nuestros proveedores hasta reciben un correo electrónico cuando depositamos documentos en el espacio personal que les hemos abierto en el portal»*.

¡Las compras de Haulotte son francamente dinámicas! ■





## "Haulotte Racing" competición en versión Moto GP



Ya es oficial: Haulotte Group vuelve en tromba al asalto de un reto deportivo de una gran magnitud: el campeonato del mundo de Moto GP. Junto al equipo Repsol-Honda, inscrito en las categorías de 125 cc y 250 cc, Haulotte Group se propone una vez más demostrar toda su competitividad... y deportividad.

Definitivamente, son los grandes desafíos los que hacen que Haulotte Group se supere. Tras ser patrocinador y proveedor oficial del Dakar durante tres años, Haulotte Group no ha sabido resistirse mucho tiempo a volver a participar en competiciones deportivas. De la aventura del desierto a la trepidante competición de motos sólo hay un paso, que la «marca» francesa ha franqueado a la velocidad del sonido, sin el más mínimo asomo de duda.

### Haulotte: espíritu de competición

Y con motivos: *"El mundo de las motos representa grandes valores como la innovación, el dinamismo, la tecnología, el esfuerzo y la pasión con los que nos identificamos, explica Segundo Fernández, Director General Adjunto y Director Comercial de Haulotte Groupe. Para nosotros, patrocinar el Dakar fue una gran experiencia y un comienzo. Actualmente, estar junto a un equipo de moto*

*GP es un desafío que casa a la perfección con nuestra nueva estrategia y que nos permitirá acentuar el protagonismo de nuestra marca".*

Sin duda el campeonato más importante del mundo de las motos –como pueda ser el WRC en el caso de los rallies automovilísticos–, la Moto GP, que se divide en tres categorías (500 cc, 250 cc y 125 cc), ha conseguido en unos años congregarse a los más prestigiosos fabricantes de motos (Honda, Suzuki, Ducati, Kawasaki, KTM y Aprilia...) y los pilotos más conocidos (Hayden, Rossi, Melandri, Capirossi, Checa, Nakano, Pedrosa, Hopkins...).

### Un escaparate en 184 países

Con un calendario de 18 grandes premios disputados en todo el mundo (consulte recuadro), la Moto GP ofrece, al igual que la Fórmula 1, un escaparate excepcional a las

grandes firmas internacionales. Las cifras hablan por sí solas: una media de 304 millones de espectadores siguen este gran premio, gracias a la emisión de sus imágenes en 184 países.

Alexandre Saubot, Director General de Haulotte Group, opina que se persiguen dos objetivos con este compromiso: *"Este gran acontecimiento internacional, que servirá para consolidar nuestros vínculos con nuestros clientes y nuestras filiales de todo el mundo, también nos ofrecerá la posibilidad de dar imagen y notoriedad a nuestra marca a escala mundial".*

Una excelente decisión, habida cuenta de la increíble osadía de que hacen gala los jóvenes pilotos de Honda en la pista.



## PILOTOS 250 cc



### Julian SIMON

Nacido el 3 de abril de 1987 en Villacañas (España)  
Primera carrera: campeonato español de motocross de 1993  
Primer Gran Premio: GP España en 2002 (125 cc)  
Primer podio: GP Inglaterra en 2005 (125 cc)  
Primera victoria: GP Inglaterra en 2005 (125 cc)  
Podios GP: 2  
Victorias GP: 1



### Sushei AOYAMA

Nacido el 5 de diciembre de 1984 en Chiba (Japón)  
Primera carrera: carrera de "Pocketbike" a la edad de tres años  
Primer Gran Premio: 2002 - 125 cc - GP de Japón - Suzuka  
Primer Podio: 2005 GP Inglaterra (125cc)  
Primera victoria: 2005 GP Inglaterra (125cc)  
Podios GP: 2  
Victorias GP: 1



## PILOTOS 125 cc



### Tito RABAT

Nacido el 25 de mayo de 1989 en Barcelona (España)  
Primera carrera: Copa Rieju en 2002  
Primer Gran Premio: GP de la Comunidad Valenciana 2005 (125 cc)  
Grandes Premios disputados en 2005 : 1  
Grandes Premios disputados en 2006 : 11



### Bradley SMITH

Nacido el 28 de noviembre de 1990 en Garsington (Reino Unido)  
Primera carrera: Motocross en 1997  
Grandes Premios disputados en 2006 : 1



## Team Repsol-Honda: arrolladora juventud



El equipo Repsol-Honda de 125 nació en 2006 con el objetivo de atraer a jóvenes talentos y ofrecerles una formación adecuada para que sus primeros pasos en Moto GP fueran lo más sólidos posible.

Igualmente, el equipo Repsol-Honda de 250, creado también en 2006, es un escalón intermedio para que los pilotos más prometedores de la categoría 125 se puedan consagrar en la Moto GP. La despreocupación juvenil conlleva ventajas: desde lo alto de sus 17, 18, 20 y 23 años, los cuatro pilotos de Honda inscritos en las categorías de 125 cc y 250 cc se manifiestan como un equipo con un futuro prometedor en los más altos peldaños del podio. Ya cuentan en su palmarés con la victoria del español Julián Simón en GP 125, y sus compañeros de equipo lo han prometido: ya no van a esperar más para dejar atrás a sus mayores.

## Calendario GP 2007

Del 10 de marzo en Qatar hasta el 4 de noviembre en España, animan el campeonato del mundo GP 18 Grandes Premios. A un tercio de la temporada (seis Grandes Premios disputados), los pilotos del equipo Repsol-Honda no tenían necesidad de disculparse por sus comentarios: de 26 pilotos inscrito en la prueba de 250 cc, Julián Simón ocupaba la sexta plaza del campeonato, y Shuhei Aoyama, la novena.

En la categoría de 125 cc, Bradley Smith y Tito también efectuaron un comienzo de temporada prometedor, con el octavo y el decimotercer puesto respectivamente, de 25 pilotos profesionales inscritos.



- 17 de marzo: GP de Qatar (Losail)
- 25 de marzo: GP de España (Jerez)
- 22 de abril: GP de Turquía (Estambul)
- 6 de mayo: GP de China (Shangai)
- 20 de mayo: GP de Francia (Le Mans)
- 3 de junio: GP de Italia (Mugello)
- 10 de junio: GP de Cataluña (Barcelona)
- 24 de junio: GP de Gran Bretaña (Donington Park)
- 30 de junio: GP de los Países Bajos (Assen)
- 15 de julio: GP de Alemania (Sachsenring)
- 22 de julio: GP de Estados Unidos (Laguna Seca)
- 19 de agosto: GP de la República Checa (Brno)
- 2 de septiembre: GP de San Marino (Misano)
- 16 de septiembre: GP de Portugal (Estoril)
- 23 de septiembre: GP de Japón (Motegi)
- 14 de octubre: GP de Australia (Phillip Island)
- 21 de octubre: GP de Malasia (Sepang)
- 4 de noviembre: GP de Valencia (Ricardo Tormo)

## BALANCE BAUMA 2007

# Haulotte se viste de gala

¡Apuesta que hacemos, apuesta que ganamos! Contando con el efecto sorpresa en BAUMA, el mayor salón de la construcción del mundo, Haulotte Group causó un gran impacto. Un stand negro, un nuevo look para los equipos de Haulotte... y máquinas de color negro: el lanzamiento oficial de la más reciente gama de manipuladores telescópicos hizo mucho ruido en las filas del salón, celebrado del 23 al 29 de abril en Múnich (Alemania). Volvemos sobre un acontecimiento que hará historia.

## Bauma 2007, la edición de los récords

El salón cerró sus puertas con unos resultados que superaron todas las cifras de ediciones anteriores.

- > BAUMA ocupó una superficie total de **540.000 m<sup>2</sup>**, equivalente a **76 campos de fútbol (¡!)**, lo que le sitúa como el mayor salón del mundo en cuanto a superficie de exposición.
- > **3.041 expositores** trasladaron a Múnich sus equipos, lo que requirió el empleo de **6.000 camiones**, de los que **500** se organizaron en un convoy especial.
- > Más de **medio millón de visitantes** se desplazaron hasta BAUMA 2007, de los que **158.000 (31,6 %)** procedían de países extranjeros (distintos de Alemania).

- > Más de **190 nacionalidades** representadas.

Para explicar estas cifras récord y el éxito sin precedentes del salón, los organizadores adelantaron dos motivos: *"El boom que atraviesa la construcción a escala mundial, sobre todo en los países emergentes de Asia, Latinoamérica y África, pero también la recuperación de la coyuntura de la construcción en Europa"*. Conclusión: ¡si había un único acontecimiento donde estar presente este año, sin ningún género de dudas se trataba de BAUMA!







## Haulotte se atreve a vestirse de negro

Por parte del equipo comercial de Haulotte Group, el entusiasmo y el ajetreo se daban cita. *"Cuentan ustedes con todas las bazas para triunfar en este salón: un stand bonito, un equipo de asistentes comerciales absolutamente encantadoras para recibir a los clientes y, por supuesto nuestra novísima gama de manipuladores telescópicos, con un rendimiento y una fiabilidad sin igual"*, expuso Segundo Fernández en su discurso de apertura del stand Haulotte con su equipo comercial.

### > ¿Cambio de imagen gráfica o golpe de marketing?

Un stand chic, elegante, minimalista: sólo cinco máquinas en exposición, con aire «guerrero»

(negro brillante, cristales tintados, llanta plateadas...). *"¿A qué viene este look tan provocador?" "¿Pero qué fue de las plataformas amarillas?" "¿Seguro que éste es el stand de Haulotte?"* En torno al stand, caras de sorpresa y comentarios garantizados. ¿Se pretendía atraer la mirada y llamar la atención de los visitantes? Por supuesto, queridos fans...

De ahí a afirmar que sólo una marca líder como Haulotte Group se podía permitir semejante «golpe» sólo hay un paso... que el fabricante francés fue el único en atreverse a dar.

*"Por supuesto, Haulotte Group no tiene intención de cambiar la imagen gráfica de sus máquinas"*, aseguró para tranquilidad de todos

el Director General Adjunto y Director Comercial Segundo Fernández. Nuestro color estándar seguirá siendo el amarillo. *"Pero que los clientes que se sientan tentados por el negro presentado sepan que podemos estudiar sus peticiones"*.

¡Ahí queda dicho!







## Los tres productos estrella presentados

### ➤ Manipuladores telescópicos: ¡un éxito de lanzamiento!

Haulotte Group eligió muy oportunamente BAUMA, el mayor salón de la construcción mundial, para presentar en primicia mundial su novísima gama de manipuladores telescópicos. Totalmente diseñado y desarrollado genuinamente, este nuevo producto estrella ha tenido una entrada muy notoria: a un atractivo diseño y unos niveles de rendimiento increíblemente altos, se suman la elegancia y el refinamiento del negro brillante, todo menos sombrío, sorprendentemente resplandeciente... y agresivo, si se desea, para captar la atención de los visitantes. En caliente, en el stand de Haulotte, se produjo un primer «feed back» de los clientes muy positivo, que se concretó casi de inmediato en la firma de pedidos. Además, una bella impresión para situarse en el círculo de los «grandes».

### ➤ HA 41 PX y H 43 TPX: las plataformas diésel alcanzan el vuelo

Haulotte Group también presentaba dos plataformas de gran altura, una de ellas telescópica (H 43 TPX) y la otra articulada (HA 41 PX). Diseñadas para realizar todo tipo de operaciones en alturas de hasta 41 y 43 metros, estas dos plataformas tienen tantas ventajas que producen mareo:

- Seguridad absoluta: óptima gestión de los movimientos en continuo, nuevo dispositivo de control de carga en la plataforma, inclinación admisible de hasta 4° en todas las posiciones, compensación hidráulica de la cesta, y gestión de la estabilidad en todas las posiciones para mayor comodidad.
- Maniobrabilidad y precisión: controles totalmente proporcionales y simultáneos para mayor precisión y suavidad de movimientos, y optimización de los resultados en cualquier posición de trabajo.

➤ Motricidad y compacidad: cuatro ruedas motrices y directrices con mandos simultáneos, el radio de giro más corto del mercado, ejes oscilantes y extensibles y una importante altura de bastidor, todo ello sumado a su compacidad, le permiten acceder a las obras más difíciles.

➤ Productividad: ¡Acceda a 41 y 43 metros en un tiempo récord! La altura del punto de articulación de la HA 41 PX (17,75 m) permite elevarse sobre cualquier obstáculo, y el diseño de la articulación de la pluma hace posible regresar al suelo sin utilizar el brazo.





### ➤ Multijob MJX: cargue y dé paladas... en 360°

Con un diseño único en el mundo, la nueva pala cargadora de rotación total causó una gran impresión en muchos visitantes. Polivalente por definición, la MULTIJOB MJX ofrece en formato estándar un cargador telescópico y una pala de rotación total, con cuatro ruedas motrices y directrices, tomas rápidas hidráulicas tanto en la pala como en el cargador, y la posibilidad de disfrutar de traslación y dirección en ambos puestos de trabajo (pala y cargadora). ¡Cuidado, no le vaya a dar vértigo!

### Degustación enológica: del negro... al rojo

Única excepción al «black style» que se impuso en el stand de Haulotte, la degustación de vinos siguió fiel a la tradición. Un punto de «black wine» en los vasos, pero soberbios caldos procedentes de los cinco continentes. En un ambiente perfecto recreado para la ocasión, el sommelier consiguió hacer viajar lejos, muy lejos del salón, a los sabios epicúreos reunidos en torno a él. Decididamente desconcertante, por no decir que embriagador, este stand de Haulotte.

### Boutique Haulotte las miniaturas sedujeron

Gracias a la Boutique Haulotte, los visitantes tuvieron ocasión de descubrir las novedades 2007, y una selección de productos con los colores del Grupo. Útiles de oficina, polos, parkas, peluches, miniaturas... Una vez más, las miniaturas tuvieron un gran éxito. ¿Adivinan quién se llevó la palma? La nueva maqueta de la MJX y la del nuevo manipulador telescópico HTL ¡«Pequeños» éxitos que sólo piden hacerse grandes!

Si no pudo asistir al salón, siempre puede cursarnos pedidos en línea en:  
[www.haulotte-boutique.com](http://www.haulotte-boutique.com)





# Nacanco-Haulotte, patrimonio genético común

En Italia, en el mercado del alquiler y la venta de plataformas automotrices, NACANCO marca la diferencia. Es una empresa que ha construido su reputación sobre sólidos cimientos familiares y una alta consideración del servicio al cliente. ¡No es sorprendente que la colaboración con Haulotte marche tan bien!

El parecido entre los Giusto y los Saubot es sorprendente. Dos linajes familiares, dos destinos empresariales que se iniciaron en los años ochenta y que han obtenido un éxito casi insultante. Por un lado, Pierre y Alexandre Saubot, padre e hijo, que han llevado la firma Haulotte hacia las más altas cimas desde 1985 y, por el otro, Gabriele Giusto, un espíritu voluntarioso que dejó en 2000 las riendas de NACANCO a sus cuatro hijos, sin abandonar la presidencia del consejo de administración.

## > tres hermanos y una hermana asociados

Una hermandad compuesta por Antonio (44 años), jefe comercial del ramo de alquileres de NACANCO, Stefano (39 años), que se encarga del marketing del Grupo y las ventas de material nuevo y de segunda mano, Marzia (37 años), que dirige la parte administrativa y financiera, y Roberto (34 años), que ayuda a su hermana mayor en la administración y los recursos humanos. Con sede en Brescia (Lombardia), la huella familiar está omnipresente. El estilo Giusto se palpa por toda Italia a través de sus seis instalaciones comerciales (Brescia, Padua, Turín, Roma, Bolonia y Milán).

La singladura de NACANCO, que arrancó en 1982 en España, país al que la familia había emigrado (consulte recuadro), giró en redondo en 2001 con la creación de la filial italiana de Lombardia. Fue un decisivo retorno a los orígenes, que se concretó en la cesión, el pasado mes de mayo, del 75 % del capital de NACANCO España (10 agencias, 180 empleados) a un grupo de inversión americano (lea la entrevista).



## > Cuando la audacia se declara rentable

NACANCO Italia no ha perdido con el cambio. Al cabo de sólo seis años de presencia comercial en Italia, los Giusto ocupan el segundo puesto del sector del alquiler de plataformas, gracias a su audaz estrategia: *"Sin distinguirnos, nos habría sido muy difícil penetrar en un mercado tan fragmentado, analiza con lucidez Stefano Giusto. Para triunfar en los negocios, es preciso, no ser temerario, pero sí valiente. Y así lo hicimos".*

Apostar por las plataformas automotrices, *"que apenas contaban con éxito en Italia cuando nos instalamos aquí. Conscientemente, nos situamos a contracorriente, con una estandarización del servicio en nuestras agencias para un máximo de eficacia".*

Con un parque de maquinaria de 1.300 unidades en alquiler, y un servicio de alquiler muy rentable, NACANCO no se pone límites en la conquista de la península itálica. Las plataformas de Haulotte, que son no menos de un 45 % de su parque de maquinaria, contribuyen a ella activamente. Gabriele, por su parte, sigue cuidando de la fraternidad Giusto, al igual que un tal Pierre Saubot en el Horme, en el departamento de Loire (Francia).





### NACANCO S.A., de España a Italia

> **1982.** Gabriele Giusto, emigrante italiano, tiene 42 años cuando se hace cargo de la dirección de NACANCO Ibérica en Barcelona, nueva empresa del grupo IBERCARRETILLAS especializada en el alquiler de carretillas elevadoras. Es un carácter comercial aguerrido desde los 27 años, en el concesionario español del grupo italiano Fiat-OM, fabricante de carretillas elevadoras.

> **1987.** Gabriele Giusto entra en el capital de IBERCARRETILLAS y NACANCO con un 10 %.

> **1999.** Cuando el accionista mayoritario alemán LINDE, decide reformar sus actividades, Gabriele Giusto adquiere el 100 % de la actividad de plataformas y las cuatro agencias españolas que conlleva.

> **2000.** Gabriele Giusto cede el control de NACANCO a sus cuatro hijos.

> **2001.** Creación de NACANCO Italia en Brescia (Lombardía), de donde procede la familia Giusto.

> **Mai 2007.** Los Giusto venden el 75 % del capital de NACANCO Ibérica (10 agencias, 180 empleados, un parque de 2.600 máquinas, y una cifra de negocios previsible para 2007 de 40 millones de euros) al grupo de inversión americano Advent International y se centra plenamente en el mercado italiano (seis agencias, 80 empleados, un parque de 1.300 máquinas y una cifra de negocios previsible para 2007 de 15 millones de euros).



**Stefano Giusto:**  
"Fueres lazos  
de relación  
con Haulotte"

**¿Por qué se separaron del ramo histórico español de NACANCO?**

**Stefano Giusto.** No era una decisión sencilla, dado que NACANCO nació en España. Pero hay momentos en la vida en que una empresa tiene que atreverse a tomar decisiones, claro está que razonables. NACANCO Ibérica nunca tuvo tan buen comportamiento, con un 40 % de aumento del resultado operativo (EBITDA) en 2006. Pero en un mercado de alquiler tan

competitivo, nuestras cuotas de mercado no habrían seguido creciendo indefinidamente. La oferta de compra de Advent International era realmente interesante, tanto desde un punto de vista financiero, como en cuanto a las garantías que aportaba para la perpetuidad de la actividad. El propio fondo de inversión americano, que cuenta con una sólida experiencia en alquileres, decidió mantener al equipo de dirección, lo que significa mucho.

**Así que ahora todos sus esfuerzos se concentran en Italia...**

**S.G.** Efectivamente, es un reto muy emocionante. Aunque mis hermanos y yo crecimos en España, siempre hemos llevado a Italia en el corazón. Desde nuestro regreso a Brescia en 2001, hemos demostrado que con voluntad y una auténtica estrategia comercial, todo es posible. Nuestro éxito se debe a que tomamos posiciones diametralmente opuestas a las tendencias del mercado, posicionándonos en las plataformas automotrices, casi inexistentes, y apostando mucho por la calidad de servicio.

**¿Cómo ve usted su colaboración con Haulotte Group?**

**S.G.** Hasta 2000, éramos concesionarios exclusivos de una firma competidora. Después, supimos de la reputación de las plataformas de Haulotte Group. Hicimos una prueba decisiva, y siete años después nuestro parque de maquinaria está compuesto en un 45 % por plataformas de Haulotte, lo que vienen a ser poco más de 600 referencias, principalmente de tijeras eléctricas. Por supuesto, también influyó el creciente prestigio internacional del fabricante francés, y la fiabilidad y robustez de sus máquinas a lo largo del tiempo. Sin olvidar la personalidad del director de la filial italiana de Haulotte, Stefano Di Santo, que también tuvo un peso en el balance. Supo entablar con nosotros muy buenas relaciones desde el punto de vista humano.

**¿Qué más espera usted de Haulotte?**

**S.G.** Que Haulotte consiga rellenar ciertas lagunas en sus gamas, sobre todo en los brazos de gran altura. Yo sería el primero en felicitarlos por ello. Nosotros somos una empresa de alquiler especializada y debemos ofrecer una gama de productos lo más amplia posible a nuestros clientes. Pero el grupo francés ha dado recientemente muestras positivas a ese respecto...

El servicio al cliente también es un punto en el que Haulotte se ha esforzado mucho, sobre todo en lo referente a disponibilidad de repuestos y formación de nuestros propios técnicos de campo, que se benefician de la maestría y la experiencia de Haulotte. ■



# Haulotte Netherlands, co



En los Países Bajos, Haulotte Group mantiene fuertes vínculos con las empresas de alquiler especializadas, a las que su filial hizo una promesa a su llegada en 2001: *“¡Nuestros clientes son ustedes, y sólo ustedes!”* Un modelo de distribución comercial que es una auténtica demostración de sentido común y sabiduría, y que beneficia a todos...

A orillas de la frecuentada A59, a medio camino entre Róterdam y Eindhoven, donde la filial tiene sus oficinas centrales, Haulotte Netherlands se está labrando una reputación de primera fila. Sus últimos avances son bastante espectaculares, a decir verdad. A principios de 2001, las máquinas Haulotte se veían bastante poco en los Países Bajos, sólo distribuidas por medio de un agente no exclusivo.

## > Inicios en un contexto complejo

«Cuando la filial abrió sus puertas en junio de 2001, llevábamos retraso respecto a nuestra competencia, y no nos resultaba fácil hacernos hueco», reconoce Dirk Jan Kolenbrander, el dinámico Director de Haulotte Netherlands, de 43 años de edad. *Los acontecimientos del 11-S no impulsaron precisamente las inversiones, y nuestra política de mercado era demasiado tímida en aquel momento.* Siete años después, es una filial de aspecto resplandeciente que ostenta con orgullo su maestría industrial en el cielo del borde de la autopista.



# Confianza en las empresas de alquiler



El team Haulotte Netherlands:  
Angelique van der Bijl (jefa de Ventas y Marketing),  
Dirk Jan Kolenbrander (director de la filial)  
y Sjeef Mulders (jefe del servicio posventa).

Con un stock permanente de unas sesenta máquinas, el edificio, que alberga al equipo comercial y el taller de mantenimiento y reparación (servicio posventa), recibe con regularidad la visita de clientes y visitantes que no dudan en detenerse de improviso. Todo un honor para el equipo de Haulotte Netherlands, que como siempre está en estado de alerta, se esmera en recibirlos debidamente.

## > Servicio completo de principio a fin

*"El servicio al cliente es nuestra prioridad, la mejor manera de fidelizar a quienes depositan su confianza en nosotros",* afirma convencido Dirk Jan Kolenbrander. Aunque siempre fue el punto débil histórico de la filial, actualmente el servicio constituye su principal atractivo. Todos los servicios ofrecidos (programas de formación de usuarios, mantenimiento de maquinaria, taller de reparación, ventas con posibilidad de financiación, política activa en materia de recuperación de equipos, contratos de mantenimiento a medida, pruebas de seguridad...) ofrecen una indudable ventaja a Haulotte Netherlands, único fabricante de plataformas elevadoras físicamente implantado en los Países Bajos y Bélgica.

*"Y pensamos incrementar nuestros esfuerzos en el campo del servicio, afirma Sjeef Mulders, jefe del servicio posventa. Recientemente, hemos adquirido nuevos vehículos de campo, para ser aún más rápidos en nuestras intervenciones".*

## > Récoros anunciados en 2007

Con la ayuda de un equipo joven y dinámico de siete empleados, Haulotte Netherlands terminó el año 2006 a toda velocidad, con un último trimestre especialmente rentable en el plano comercial. Para empezar, la empresa Milcon Hoogwerksystem BV - especializada en el alquiler de equipos de elevación - cursó un pedido récord en diciembre de 2006. Y como una buena noticia nunca viene sola, la empresa belga BLE Lifting Equipment ha firmado un contrato para el suministro de 100 máquinas Haulotte a lo largo de 2007 y 2008.

¡Pero eso no es todo! Los primeros meses de 2007 confirmaron este buen despegue comercial. Muy activa en los salones profesionales (Utrecht Trade Fare en los Países Bajos, BAUMA en Alemania), la filial ha registrado nuevos pedidos récord: 40 máquinas para Loxam -una de las empresas de alquiler más influyentes de Europa-, 520 tijeras eléctricas

para Boels, 110 máquinas para Borent, 16 plataformas, tres de ellas de gran altura, H43TPX (las primeras que se venden en Holanda) para la nueva empresa de alquiler Van Oorschot Rental Ltd, implantada justo al lado de Haulotte en Made, y otras dos H43TPX compradas por DJ Bac Rental la misma semana de mayo.

## > Promesa a las empresas de alquiler

*"Esto demuestra que los profesionales del alquiler se han disparado,"* afirma Dirk Jan Kolenbrander, que se basa en una sólida experiencia de 17 años en equipos industriales técnicos. *"Ahora estamos recogiendo los frutos de la promesa que hicimos a las empresas de alquiler y distribuidoras en nuestro mercado: comercializar nuestros productos sólo entre ellos, y nunca directamente con clientes finales, ya que eso equivaldría a hacerles la competencia. Nuestro compromiso era firme y lo vamos a mantener".* Un modelo de colaboración comercial que indudablemente da que pensar... ■

## ¡A la conquista del mercado belga!

Tras concentrar sus primeros esfuerzos en el mercado holandés, Haulotte Netherlands decidió acometer seriamente el mercado belga en 2007, donde hace meses registró su primer pedido de importancia (BLE Lifting Equipment, lea más arriba). Una de las primeras consecuencias va a ser una presencia comercial activa sobre el terreno, que comenzará por el próximo salón MatExpo en Kortrijk del 5 al 9 de septiembre de 2007, donde Haulotte Group presentará toda su variedad de gamas de productos, desde las plataformas articuladas y de gran altura, hasta las tijeras eléctricas.



# ¡Cada vez más salones!

## > BYGGMASKINER

**Gotemburgo (13-16 de marzo, Suecia)**

Más de 11.000 visitantes – de los que más del 20 % son directivos – en este salón único en su especie en el país de los trolés, plenamente dedicado a la maquinaria y los equipos para la industria de la construcción. Para Haulotte Scandinavia, excelentes contactos al final.



## > METEC

**Atenas (16-19 de marzo, Grecia)**

En un stand de 450 m², una amplia gama de máquinas expuestas con la participación activa de N. Stafilopatis S.A., distribuidor exclusivo en Grecia gracias al que Haulotte Group ha conseguido el primer puesto en el sector de la elevación de personas y cargas.

Desde 2000, cientos de máquinas han sido adquiridas por las más prestigiosas firmas (Ikea, Carrefour, aeropuertos, empresas públicas...) en N. Stafilopatis S.A., que cuenta en su stock con máquinas de muchas referencias Haulotte, y que no duda en «remangarse» efectuando demostraciones muy explícitas para atraer a posibles clientes. ¡Sin ninguna duda, un socio de primera!



## > CONSTRUMAT

**Barcelona (14-19 de mayo, España)**

Una atracción importante en el principal salón de la construcción en España: la presentación inédita del manipulador telescópico HAULOTTE

TOP LIFT, todavía vestido de negro y recién llegado de Bauma (Alemania), donde acababa de presentarse en sociedad en exclusiva mundial.



## > MASZBUD

**Kielce (16-18 de mayo, Polonia)**

En el sur del país, un salón de envergadura dedicado a las obras públicas y viales, donde se volvieron a dar cita todos los profesionales de los gremios de la construcción y las obras públicas. En el stand de Haulotte, del que se ocupaban Laurent Kopp, Luiza Jucewicz y Aleksander Wajner, una visita excepcional fue la de Mariusz Pudzianowski, elegido en varias ocasiones «hombre más fuerte del mundo».

¡Casi tan impresionante como las plataformas!



## > HRIA

**Adelaida (20-23 de mayo, Australia)**

Nada discreto el stand de Haulotte, que aprovechó el salón para efectuar el lanzamiento comercial de la plataforma de gran altura H43TPX en el mercado australiano y neozelandés. Una cita lúdica para los visitantes que, el último día del salón, se pudieron permitir probar las máquinas que se les ofrecían. Impresiones fuertes para algunos, afectados por el vértigo a 43 metros del suelo. Sorprendente, ¿verdad?



## FINANZAS

# Una asamblea general bajo la bandera del crecimiento

## > + 34 %

Impresionante alza de la cifra de negocios presentada por Pierre y Alexandre Saubot.

## > + 43 %

El resultado neto operativo registró un incremento aún mayor que en 2006.

## > + 20 a 25 %

La perspectivas de cifra de negocios en 2007, en un contexto de refuerzo de la red comercial e industrial mundial, también son muy favorables.

## > x 20

Progresión del resultado neto por acción registrado en tres años.

## > 0,17 €

Dividendo por acción aprobado y depositado a los accionistas del Grupo el pasado 15 de junio.



Haulotte Time es una publicación de HAULOTTE GROUP, Sociedad Anónima con capital de 4.439.416,8 € - Registro Mercantil de Saint-Etienne, B 332 822 485 (Francia) - Director de la publicación: Alexandre Saubot - Redacción: Carine Ploton - Tfno.: +33 4 77 29 24 24 - Fax: +33 4 77 29 43 95  
Correo electrónico: cploton@haulotte.com - ISSN: 1779-1065. Depósito legal pendiente de aparición. Haulotte Time se edita en francés, inglés, español, alemán e italiano Tirada: 15.200 ejemplares. Creación-Realización: Double Impact - Documento no contractual. Prohibida su reproducción.



[www.haulotte.com](http://www.haulotte.com)

**Haulotte**  
GROUP

Experiencia en innovación